



新编卡耐基经典文集

林郁/主编

卡耐基的说话教室

· 人类出版史上 · 最畅销的书 ·



四川人民出版社

C912.1
K08-7

433370



卡耐基的说话教室

新编卡耐基经典文集

前 言

一个出生在农村的小孩，长大之后，就如同你我一样，换了好几个工作，当过教师、工人、推销员、演员……然而，这个平凡的人却在他有限的生涯中，造成了全世界数亿人的震撼与受惠！重要的是，其著作的影响力历经半个世纪仍经久不衰，他就是戴尔·卡耐基，美国著名成人教育家。

从西方到东方众多的国家，几乎所有的语系都有卡耐基的著作译本，许多父母买来送给子女，老板买来送给员工，政府官员买来送给他的选民，甚至夫妻买来互送。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创和发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式。美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构，多达 1700 余个。接受这种教育的，不仅有名星巨商、各界领袖，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几

位总统，人数多达几千万，影响了本世纪的几代人。

卡耐基并没有解决宇宙中深奥的秘密。但他源于常理的哲学影响和教育实践，却施惠于千百万人。这些哲理如文明一样古老、如十诫一般简明，在帮助人们学习如何处世上，在帮助人们获得自尊、自重、勇气和信心上，在帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点、开发人类潜在智能、从而获得事业的成功和人生的快乐上，或许他比这一时代其他哲人所做的都多。

需要说明的是，卡耐基的教育思想和他的著作产生和发展于本世纪初、中期的美国，具有明显的资本主义竞争的特点，它所宣扬的哲学思想，也带有唯心主义色彩，过分强调个人奋斗和改善人际关系的技巧在成功致富方面的作用，有时甚至带有神秘的宗教色彩。但他的著作对我们开阔视野，探求和促进公共关系的发展，克服中国人封闭式的人性的弱点，有宝贵的启示和借鉴作用。

本书由卡耐基课程的会员们根据他们受益的实际经验，选出其中最适合的部分，集结而成。你自然有些人生理想，那么在追求的过程中，如何发挥你最大的潜能、如何调适生活及建立良好的人际关系？！这本书便想帮助你达成这些目标。

卡耐基式的训练，是追寻自我的有趣探险过程，并可能是人生的转折点。

你已经拥有使你的人生充满荣耀的潜力，现在你所需要的只是让那些潜力发挥出来而已，让卡耐基来帮助你实现吧！

编 者

关于卡耐基的“说话教室”

这本《卡耐基的说话教室》，地位仅次于不朽名著或圣经的畅销书，是由一生专门研究如何“影响别人”的卡耐基所写的。我已经重复地读过原书好多遍，如今仍然奉它为“座右之书籍”。

我第一次“认识”卡耐基，乃是30年前的事。那时，我是在偶然的会下阅读他的著作。想不到一开始阅读，就被它牢牢地吸引住了，于是又阅读了《说话教室》，读后感动愈恒，并且把书中的各种建议活用于生活方面。

这本“说话教室”，不止告诉我们谈话的秘诀，同时对自我启发、工作、人际关系、人生应有的态度等的改善，都有很好的启示。同时，它也是基于众多的体验写成，并非桌上的议论以及学问上的研究报告所能比拟，具有一股强大的说服力，以及不可抗拒的魅力。这也就是世界各地之所以有那么多卡耐基信奉者的最大理由。

这本《说话教室》在欧美一直被“卡耐基训练课程”当成最重要的教科书，虽然使用已久，仍然不失其新鲜感。或许，这是因为它包含有不朽的真理吧！

人类社会是由“沟通”所形成，且“沟通”的方式绝大部分是靠“说”与“听”两者所形成。虽然沟通的方式还有使用眼睛“看”的方式、利用皮肤“接触”的方式，以及“嗅”的方式，但是仍然以“说”及“听”占压倒性的多数，其范围较大，而且已经日常化。

古人标榜“沉默是金”，一向以少说话为美德，但是社会已经变化，不善于谈话的人，已经不适合担任领导者。

如今所谓的价值观以及欲求都改变了。由于生活趋向于多样化，纵然是在同一时代中，价值观及欲求也倾向多样化。在如此复杂的人际关系中，如果一直保持沉默的话，就不能使“沟通”进行得圆满，因此，非具有正确与有效的谈话技巧不可。

就“沟通”方面的能力来说，不仅对于领导者很重要，一般的从业人员也不可或缺，因为企业环境越来越艰难，为了能够顺利地进行工作，非得跟上司及同事之间有着圆满的沟通不可。如果缺乏自我主张以及说服的能力，将被逐入对自己不利的境地。所以，为了保持职业上的良好人际关系，以及使各单位的工作配合良好，培养“说话术”以及沟通能力，已经变成了刻不容缓的事了。

除了职业上以外，在家庭中的父母与子女如果缺乏沟通，也将导致诸多问题，而这些问题也正是说话能力不足所带来的弊害。虽然电子、电脑以及种种的通信技术日新月异，人民的生活水准不断地提高，但是所谓“说话能力”仍然有增强的必要性。

希望读者能通过这本仍不失新鲜度、甚至还相当崭新的《说话教室》，来训练自己的说话技巧，以增进沟通的能力，藉此增强自信，提高人生的勇气。谢谢！

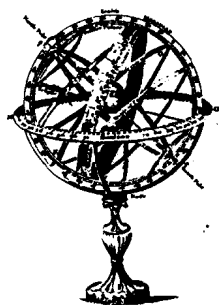
目 录

关于卡耐基的“说话教室”	(1)
第一部 有效率说话的基本原则	(1)
第一章 四种基本态度	(3)
第二章 培养自信的四项技术	(21)
第三章 有效率说话的三个原则	(38)
第二部 说话的三角形	(53)
第四章 说话	(55)
第五章 说话的人	(72)
第六章 听众	(82)
第三部 说话的四项目的	(97)
第七章 激励听者行动的简短演说	(99)
第八章 提供知识与情报的说话方式	(117)

第九章 扣人心弦的说话方式·····	(133)
第十章 应对得体的即兴演说·····	(147)
第四部 意志传达的技术·····	(159)
第十一章 说话的方法·····	(161)
第五部 说话的各个阶段·····	(175)
第十二章 司仪、颁奖、受奖者的演说·····	(177)
第十三章 有计划的演说·····	(192)
第十四章 日常会话·····	(212)

第一部

有效率说话 的基本原则



第一章

四种基本态度



获得充满自信及有效果的谈话方式，意味着一种崭新的交友关系，意味着社会活动的提高。它能够发挥一种跳板的作用，不仅能提高你的自信，亦能提高整个人格的包容力和资质。

所有人的共同愿望

1912年，“铁达尼”号（译按，美国建造的豪华客轮）沉没于冰冷的北大西洋。就在这年，我破天荒地开办了《说话技巧》讲座。至今，从该讲座毕业的人数已经多达75万人以上。

在讲座开始前夕，我办了一次预备集会。在这个集会上，听讲者有机会表明他们何以要参加《说话技巧》的讲座，以及期待获得一些什么。当然啦，他们的回答各有不同，不过绝大多数的回答都几乎不谋而合地表示——

“一旦被指名在大众面前说话时，我的自我意识就会高亢起来，以致因恐惧而颤抖，不能集中精神，连带地也将把自己想说的事情忘得一干二净。正因为如此，我想取得自信、平静，以及踏实的思维能力。我希望能依照论理的秩序来整顿思想，以期在实业及社交的集会上，能够以清晰且足以使人信服的力量言谈。”

或许你已经听过了类似的牢骚吧！你曾经体会这种“无力的感觉”吗？为了学会使人信服的谈话术，你舍得耗费一些金钱吗？我认为你一定舍得，因为阅读这一本书的事实，正是你关心“有效说话术”的最好证据。

事实所证明的可能性

我相信你一定很想问我——“卡耐基先生，你认为我可以站在大众面前首尾一贯、毫不停滞地把自己想说的话全部说完吗？”

我为了协助人们克服忧虑以及培养勇气与自信，几乎奉献了自己全部的生涯，所以如果我想记录讲习班里所出现的奇迹的话，非得写成好几部书不可。其实我所提出的想法绝非难题，只

要你把本书里的指示以及规劝全部付诸实施，你就可以达到那种境地。关于这一点，我一向深信不疑。

坐着时，可以从容不迫地思考，为何一旦站立于听众面前就无法控制思维呢？此外，站在听众面前说话的时候，何以胃袋里仿佛有只蝴蝶在拍翅挣扎呢？为何会全身发抖呢？避免这些症状的秘诀在哪里？当然啦，这些症状都可以治愈，只要凭借训练以及练习，就可以使面对听众的恐惧症烟消云散，产生自信。

本书所提供的 本书会帮助你达到目的。不过本书跟充斥于市面的指南之类的书不同，并非针对说话的秘诀列出法则之类，也不是发声以及发音生理的解说范本。它是以成年人对象，特地从“有效说话术”里，抽取出来的教材精华。这些教材将以“现在的你”为出发点，很自然地把你引导至你希望的目的地。在学习的期间之内，你必须“协助”也就是说要遵守本书的规劝，一有机会就把它实际地应用。除了这一点以外，只要能够忍耐，不在中途放弃就行了。

以下所举出的四个目标，可以使你从本书中引出最大的利益，并且迅速获得效果。

1 看看他人的实例，以便产生勇气

辩论术毫无用处

不论古今中外，都没有所谓的天才雄辩家。尤其是当所谓的辩论被当成洗练的艺术，必须很周到地注意修辞法则以及微妙的技巧，想要做一个雄辩家，实在是太困难了。现在，辩论已经被当成会话的延长，那种依靠嘹亮的声音以及醒目外表辩论的时代

已经过去了。例如参加晚餐会、教会的礼拜，或甚至看电视、收听广播时，我最想听到的是基于一般常识，以及听众跟说者都乐于参与的坦率交谈。

阅读学校所使用的交谈术教科书之际，很多人都会认为所谓的辩论术，必须经过多年的声音锻炼以及学习困难的修辞以后，方能够精通，是一种闭锁式的特殊技能。其实事实并非如此。

我曾经耗费了很多时间证明一件事，那就是当着众人面前教他人做事实是在一件很简单的事情（当然啦，为了达到这个目的，必须遵守简单而重要的两、三个法则）。

1912年，当我首次在纽约市125街的YMCA召开讲座时，由于我对听讲生一无所知，我第一次采取的教授法，跟我在密苏里州威廉巴克大学所采取的讲解法差不多。不过我很快就察觉到自己的做法不当，因为我竟然对实业界的成年人，采取教导大学新生的方式。

那时我猛然察觉到，以威弗斯达、巴克、比多以及俄堪奈尔的演说为范本，让实业界人士模仿他们，实在没有任何意义，因为听讲者所希求的，乃是能够在业务的集会中勇敢而井井有条地展开报告。

因此在不久以后，我就把教科书扔到窗外，空手站在讲台上，单凭两、三项单纯的原则，努力帮助听讲者，直到他们能够提出对方感到满意的报告为止。后来，听讲者都不会在中途退出，并且都努力着想多学一些下判断的诀窍，结果可谓相当的成功。

如果可能的话，我希望大家到寒舍，或者到世界各地代理人的办公室，瞧瞧堆积如山，并且已经被装订成册的感谢函。寄出

感谢函的人，大多是屡次出现于“纽约时报”的企业界领导者，更有州首长、国会议员、大学的学院院长，以及演艺界的名人；甚至还有家庭主妇、牧师、教师以及在社会上仍然默默无闻的年轻男女、劳动者、大学生，以及职业妇女等等，实在不胜枚举。这些人都希望自己拥有表现能力以及坚固的自信，而如今，他（她）们都已如愿以偿，所以拨了一些贵重的时间，写感谢函给我。

肯特氏的变化

写到这里，我突然想起了 D·W·肯特这个人物。这位仁兄在费城经营的事业非常成功。他在参加我的讲座不久以后，招待我吃中饭，在吃饭时，以非常兴奋的口吻对我说：“卡耐基先生，不瞒您说，以前每次被人指定发表谈话时，我都会借故开溜。不过，这一次我被推举为大学理事会的议长，无论如何也推不掉了，看样子我只好扛起这个责任……像我这种年纪一大把的人，还能够学习面对大众谈话术吗？”

于是我就对他说，讲座里的一些学员也曾经处于跟他相同的立场，结果在谈话术方面都能大有所获，所以他当然也能够照样做到。

约经过三年以后，我又跟肯特氏在制造业俱乐部共进午餐。当时我发觉，三年前我俩也在此地吃过饭，甚至就坐在相同的餐桌。于是我又提起我俩初次相会的情景，并且询问他，我的预言是否灵验。听了我的话，他微笑着从口袋里取出一本红色封面的笔记簿，簿子上面记载着这几个月之内，他必须出席哪些演讲会。

“拥有发表演讲的能力，以及这一件事所带来的喜悦，再加上对社会有更多的贡献……使得我的人生更充满了喜悦。”这是肯特的告白。

但是，教人惊悚的事情并不止于此，肯特还很骄傲地告诉了我一件事——据他透露，肯特所属的教会团体，将于费城召开大会之际，邀请英国首相到场演说。教会的人们为了向听众介绍首次莅临美国的这位著名政治家，便指定由肯特担任司仪。

实在令人料想不到，三年前，还曾向我询问他是否能成功地在大众面前谈话的人，如今却能口若悬河，到各地演讲。

战胜演说恐惧症

以下我要举出另外一个例子。

B·F·格多利齐社的会长德比，有一天来找我，告诉我：

“有生以来，我一直克服不了演说恐惧症。最糟的是，现在我必须以董事会会长的身份，担任会议的议长。董事会的人员交往了多年，彼此都很熟悉，所以大家围绕着桌子的时候，能够毫无拘束地畅所欲言。但是，当我站起来想要发表谈话时，口舌却会变得麻木，以致连一句话也说不上来。长年以来，我都是在这种情况下度过的。我想您也帮不了忙吧？因为这已经变成一种慢性的病症了。”

于是我对你说：

“既然已经无可救药，那你又来此地干什么呢？”

他回答：

“我的理由只有一个。为了管理我个人的事务，我雇用了一名会计师，而这个会计师可真内向得离了谱。进入他的办公室之

前，得先经过我的办公室。几年来，每当经过我的办公室时，他总是两眼盯着地板，一言不发地走过去。

而想不到的是，他最近跨入我办公室时，却都是抬头挺胸，两眼神采飞扬，并以充满自信的声调对我说：“早安！德比先生。”因为他一下子变得太多，使我吓了一跳，于是我就问他是谁把他改造成目前的样子。经我如此一问，他就告诉我，他是在您的讲座接受讲习……这也就是我来拜访您的唯一原因。我实在想不通，那个内向的家伙为何能全面的改变了？”

我告诉德比，只要能按时出席讲座，依照我的指导去做，在两、三个星期之内，就可以在听众面前说话。

“如果真是这样的话，看来我不久就可以加入幸福者的行列了。”德比感到非常的高兴。后来德比参加了讲座，并且获得了令人刮目相看的进步。三个月后，我到阿斯达饭店的舞蹈室，出席三千人的集会时，要求德比把我们训练的结果公开发表，但很遗憾的是，那一天德比已有预约，所以不能出席。翌日，德比打电话给我。

“昨天很对不起。我已经把预约取消了，我准备按照您的意思上台演讲，因为我有这样做的义务。我要向听众说明这次训练把我改变了多少，藉以鼓励听众也像我一般，勇于克服演说时的恐惧症！”

我要求德比演讲两分钟，但事实上，他却面对着三千个听众，持续演讲了 11 分钟。

我的讲座前前后后发生了好几千次的奇迹。我亲眼目睹参加这种训练的男女，仿佛变成了另外一个人似的，在事业、学业以及人际关系方面，获得了他们往日梦想的成就。有些人甚至是以